

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang**

Di dunia bisnis, kenaikan volume penjualan menjadi keinginan dari para pelaku bisnis. Semua menuntut keahlian dan kemampuan dari masing-masing para pelaku bisnis. Tujuan dari didirikannya sebuah perusahaan salah satunya untuk mendapatkan laba. Dan pemasaran merupakan faktor penting dalam memperoleh laba tersebut. Pemasaran (*marketing*) adalah salah satu sistem total dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang – barang yang dapat memuaskan keinginan dan jasa baik kepada para konsumen saat ini maupun konsumen potensial (Stanton dan Y. lamarto, 1996 : 7).

Sejalan dengan perkembangan zaman, sebuah perusahaan dituntut untuk selalu memperbaiki kinerja, sistem, maupun strategi yang tepat bagi produk yang akan dipasarkan. Banyak faktor yang harus dilakukan oleh perusahaan untuk bisa mencapai apa yang menjadi tujuannya yang mana semuanya bermuara pada satu titik yaitu pemuasan kebutuhan konsumen. Konsumen yang menjadi calon pemakai dari suatu produk, menjadi sasaran para produsen agar produk yang ditawarkan diminati. Karena semakin banyak konsumen yang menginginkan produk tersebut maka secara otomatis akan berpengaruh terhadap kenaikan volume penjualan. Ini mengandung arti bahwa kepuasan konsumen terhadap produk berkaitan dengan volume penjualan yang

akan dicapai oleh perusahaan. Semakin tinggi tingkat kepuasan konsumen maka semakin tinggi pula volume penjualan yang akan dicapai perusahaan. Pemilihan saluran distribusi dan kemasan dari produk yang ditawarkan menjadi faktor penting yang tidak bisa diabaikan. Karena jika terjadi kesalahan dari pemilihan saluran distribusi, akan menghambat penyaluran barang dari produsen ke konsumen. Adapun kemasan mempunyai peranan yang sangat penting dan mulai diakui sebagai satu kekuatan utama dalam persaingan pasar. Kemasan yang tidak menarik dan tidak tepat bisa berdampak pada minat beli konsumen dan keamanan barang itu sendiri.

Banyak pemasar menyebut pengemasan sebagai P kelima bersama dengan harga (*price*), produk (*product*), tempat (*place*), dan promosi (*promotion*). Saluran distribusi dipilih untuk menyalurkan barang kepada konsumen pada waktu, tempat, dan jumlah yang tepat. Kemasan diperlukan karena :

1. Untuk melindungi benda perniagaan yang bersangkutan terhadap kerusakan – kerusakan dari saat diproduksi hingga saat dikonsumsi benda tersebut.
2. Untuk memudahkan pengerjaan (*handling*) dan penyimpanan (*storage*) benda-benda perniagaan tersebut oleh para perantara dan para konsumen.
3. Guna membantu menjual produk yang bersangkutan.

Saat ini banyak perusahaan yang mengabaikan masalah tersebut. Banyak perusahaan yang mengemas barang – barang yang akan dijual dengan kemasan yang kurang menarik. Hal ini akan menjadi masalah serius ketika

produk itu dipasarkan. Konsumen akan memandang barang tersebut sebagai suatu yang biasa atau dengan kata lain tidak akan laku. Begitu juga dengan pemilihan saluran distribusi, banyak pemasar yang kurang tepat dalam memilihnya, adapun salah satu pengaruh dari pemilihan saluran distribusi yang kurang tepat adalah masalah efisiensi biaya, untuk itu dalam penelitian ini akan mencoba menganalisis kedua masalah tersebut yaitu masalah saluran distribusi dan pengemasan (*packaging*) dengan judul : **“ANALISIS PENGARUH BIAYA SALURAN DISTRIBUSI DAN BIAYA PENGEMASAN (PENGEMASAN) TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PT. ERA INTERMEDIA SOLO”**.

#### **B. Pembatasan Masalah**

Pada penelitian ini penulis membatasi masalah pada biaya saluran distribusi dan biaya pengemasan pada PT. Era Intermedia Solo.

#### **C. Perumusan Masalah**

Dengan melihat dari latar belakang di atas, maka dalam penelitian ini dapat dirumuskan suatu permasalahan yaitu :

1. Apakah biaya saluran distribusi dan biaya pengemasan berpengaruh terhadap kenaikan volume penjualan pada PT. Era Intermedia Solo?
2. Dari kedua variabel di atas, manakah yang mempunyai pengaruh paling dominan terhadap kenaikan volume penjualan pada PT. Era Intermedia Solo?

#### **D. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui pengaruh biaya saluran distribusi dan biaya pengemasan terhadap kenaikan volume penjualan pada PT. Era Intermedia Solo.
2. Untuk mengetahui pengaruh dari kedua variabel independen yang mempunyai pengaruh paling dominan terhadap kenaikan volume penjualan pada PT. Era Intermedia Solo.

#### **E. Manfaat Penelitian**

Adapun dalam penelitian ini semoga memberikan manfaat bagi :

1. Bagi perusahaan

Memberikan sebuah masukan atau sumbangan pemikiran bagi perusahaan dalam pengambilan keputusan pemasaran, khususnya pada masalah biaya saluran distribusi dan biaya pengemasan. Dengan harapan semoga perusahaan di masa yang akan datang lebih baik dari yang sekarang.

2. Bagi penulis

Sebagai sarana praktek ilmu yang telah diajarkan agar sesuai dengan kenyataan yang dihadapi. Serta menambah pengalaman dan wawasan pemikiran yang luas.

3. Bagi pembaca

Memberikan tambahan wawasan keilmuan dan gambaran bagi pembaca dalam mengadakan penelitian selanjutnya.

#### **F. Sistematika Skripsi**

Untuk mempermudah dan memberikan gambaran yang jelas mengenai kerangka skripsi ini, maka penulis akan mengemukakan sistematika penulisan yang tersusun dalam bab – bab yang masing – masing berisi sebagai berikut :

##### **BAB I     PENDAHULUAN**

Dalam bab ini berisi tentang latar belakang masalah, pembatasan masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, sistematika skripsi.

##### **BAB II     LANDASAN TEORITIS**

Pada bab ini berisi tentang landasan teoritis yang mengetengahkan teori – teori yang relevan dengan penelitian yang dilakukan dan penelitian terdahulu.

##### **BAB III    METODOLOGI PENELITIAN**

Bab ini berisi tentang kerangka pemikiran, hipotesis, jenis data, metode pengumpulan data, dan metode analisis data.

##### **BAB IV    PELAKSANAAN DAN HASIL PENELITIAN**

Bab ini berisi tentang gambaran umum perusahaan, analisis data, definisi operasional, dan hasil penelitian.

## BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran.